

Lalo Landa



Puesto

Supervisor de Ventas

Edad

Entre 35 y 44 años

Nivel de educación más alto

Licenciatura

Redes sociales



Industria

Ventas

Tamaño de la organización

Más de 10.001 empleados

Canal favorito de comunicación

Venta directa (F2F) y redes sociales.

Herramientas que necesita para trabajar

- Paneles de inteligencia de negocios
- Sistemas contables y de finanzas
- Gestión de proyectos
- Sistemas de gestión de contenido
- Correo electrónico
- Software de programación de empleados
- Software de facturación

Responsabilidades laborales

Supervisar y agilizar los distintos canales de ventas

Su trabajo se mide en función de

Productividad en número de unidades (automoviles) vendidas

Su superior es

Gerente de Ventas

Metas u objetivos

Sueldo más comisiones por venta

Obtiene información a través de

Seguimiento a personas que ya son clientes, publicidad y redes sociales

Dificultades principales

- Relaciones y comunicaciones con el cliente
- Comunicación
- Resolución de problemas y toma de decisiones
- Recursos
- Colaboración y creatividad